

展示会
ホームページ
動画

集客力強化セミナー

成約率がアップする テクニックとは？

前年比売上「40倍」を達成した

「販促コンサルタント」「実演販売士」が、

- ✓ 集客&接客・プレゼンのテクニック
- ✓ 展示会のレイアウト・設営
- ✓ ホームページ・動画の効果的な構成

の基本を徹底解説します！

受講費用
無料

2022.3.16 (水)

時間 14:00～16:00

開催形式 インターネット回線を通じた
オンライン形式(Zoomを利用)

定員 50名程度 ※お申込はWEBフォーム、メールにて

- 内容
- 1 展示会でPR効果をアップさせるための話法とトークの構成・動作とは？
 - 2 お客様を惹きつける効果的な「動画」の演出・活用方法とは？
 - 3 「売場作り」から学ぶ、お客様が立ち寄りやすい展示会ブースの設営
 - 4 検索サイトで上位になるための初級基礎講座 -WordPress-について
 - 5 質疑応答 ※お時間の関係上全ての質問にお答えできない場合がございます。ご了承ください。



講師

株式会社オフィス・ブーン

代表取締役 販促コンサルタント・実演販売士

藤沢文学(ふじさわ ふみさと)氏

1969年生まれ。資生堂などの大手化粧品メーカー、クレハ・サランラップの日用品、Panasonicの家電やノートパソコンなどの「実演販売」並びに、半導体・プリント基板関連業界や組み込み技術(ソフトウェア・OSなど開発プラットフォーム)などの専門性が高い製品の展示会プレゼンターとして過去最高の実績を残す。さらに首都圏・関西で家具店・ホームセンターを展開する株式会社島忠(現・ニトリホールディングス子会社)の実演販売の販促コンサルタントとして(※2013年～2019年)、実演販売と行動経済学並びにVMD(ビジュアルマーチャндаイジング)の理論を導入した従業員研修・販促物作成・売場作りの指導を通して、単品売上実績・前年比3998%を達成。NTTドコモ・ソフトバンク・auのスタッフ研修、三菱電機・コニシ(ボンド)・レイメイ藤井等の企業社員研修をはじめ、各地の商工会議所等でも講演活動を行っている。

展示会
ホームページ
動画

集客力強化セミナー

前年比売上「40倍」を達成した
「販促コンサルタント」「実演販売士」に学ぶ

成約率がアップする テクニックとは？

申し込み方法

お申込期限：2022年3月11日（金）

(1) HP申込フォームからお申込み

※ネットクラブ会員登録が必要です

URL:



(2) メールでのお申込み

送信先：jonan@tokyo-kosha.or.jp

件名：城南支社 第4回産業セミナー

本文:※①～⑥は必須項目となります。

- ①企業名 ②参加者名 ③役職／部署
- ④会社住所
- ⑤連絡先電話番号
- ⑥連絡先メールアドレス
- ⑦セミナーで聞きたいこと（任意）

～参加者情報のお取り扱いについて～

個人情報「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は、公社ホームページ
(<https://www.tokyo-kosha.or.jp>) で閲覧及びダウンロードすることができますので併せてご参照ください。

参加方法・事前準備

WEBセミナーにて開催します。

PCやタブレットなどの端末と、インターネット環境、メールアドレスが必要です。

1：お手元にPC、スマートフォン、タブレットをご用意ください。
(スマートフォンやタブレットでも視聴できますがZoomアプリのインストールが必要です。また、一部機能が限られる可能性があります)

2：テスト
(以下のテストURLにアクセスし、「Zoom」をインストールしてください)

テストURL：<https://zoom.us/test>

※テスト詳細についてはZoomのヘルプをご参照ください。

3：公社からセミナー参加登録用URLの送付

(お申込者様へ別途セミナー参加登録用のURLと受講方法等の詳細をメールにてご案内申し上げます。セミナー開催日時に、メール記載の方法によりご視聴ください。)

お問い合わせ先

公益財団法人 東京都中小企業振興公社 城南支社 E-mail：jonan@tokyo-kosha.or.jp

TEL：03-3733-6284 電話受付時間：9:00～17:00 ※土・日・祝日を除く